Amazon.com による米国進出プランのご案内

米国アマゾンは、2011 年 4 月～6 月（3 ヶ月）の売上高が前年同期比 51%増、

99 億 1300 万ドル（日本円で 7700 億円）と、過去最高を記録しました。インターネットを通じた小売り事業でこれまで主力だった書籍やＣＤだけでなく、電子書籍端末の売れ行きに加え、家電や食品、雑貨、日用品の販売が大きく伸びたためです。

アメリカの景気が低迷しているとは言え、人口 3 億人以上の巨大市場。多国籍の人種が混在する日本の 3 倍ある米国市場において、**アマゾン・マーケットプレイスを利用して効果的なテストマーケティングを試みてみませんか？**米国アマゾンが伸び盛りのこの時期、ベストタイミングといえます。

※アメリカでの市場調査と販売が可能に

※アメリカで販売しているという実績を日本側のプロモーションに利用

※アメリカだけでなく、伸び盛りのアジア市場への足がかり

と一石三鳥です！

御社のメリット

１）アメリカでのテストマーケティングを手間なしリスクなしの低料金で

3 億人の人口を抱え、世界でも有数の消費の購買力を誇るアメリカ。過去最高の売上を誇り、新たな成長分野として家電や食品、雑貨、日用品の販売が大きく伸びている米国アマゾンを利用した御社商品のテスト販売です。

２）アメリカでの経験や成果を国内向け販促ツールとして活かせる

御社の商品が米国アマゾンに紹介され、商品が購入されはじめ、レビューにも書き込まれることで、自社商品の日米での比較や分析が可能となります。次にその実績を国内での販促ツールの素材として活かすことができます。

思い切って米国市場に売って出ることで国内マーケット活性化の弾みとなります。

「アメリカのアマゾンで好評発売中！」

「アメリカでも認められた！」　・・・　といったキャッチを国内で喧伝できます。

３）アメリカを中国その他アジアマーケットへの足がかりとする。

中国、インドなどアジアマーケットへの参入は、アメリカ経由・アメリカ発がむしろ有利と見る考えがあります。アジア諸国と比べ、アメリカはビジネスを行う上でのインフラが完備され、物流・流通・商流の構築が容易です。人種の多様性から、ニッチな商品ラインアップを有する日本の中小企業にとって受け入れられやすい素地があります。アメリカを足場にベトナムやタイ、インドネシアその他アジアへの入口＆出口としてアメリカを捉えることができます。

お申し込みの流れ

１）商品審査が必要です。輸入規制があるものや、販売規制があるものがあります。また、規制がなくても現在、アマゾンで販売できない商品もあります。サイズが大きな商品については別途保管料が発生する場合もございますので、お申し込み前に、商品情報をお送り頂き審査を受けて頂きます。

２）その後、お申し込みをいただきます。お申し込み期間は、最低 6 ヶ月となっております。お申込後、アメリカ宛に少量の在庫をお送り頂きます。

３）同時に、アマゾン掲載に向けた商品翻訳と商品アップを行います。商品アップについては、資料と画像を受け取り後、4 週間以内となります。（※1）

４）商品販売開始は、アメリカに貴社商品が届いた時点より 1 週間以内となります。商品の追加は随時お申し込み可能です。

発生する費用項目

１）米国への在庫用商品発送料、米国でかかった通関費用、関税その他（※3）

２）商品アップの手数料：1 商品当たり 2,500 円。商品翻訳、UPS コード（バーコード購入費用）を含む。アップ時 1 商品 1 回のみ発生。

※商品が売れた際の発送費用、箱代、倉庫管理費は現在キャンペーン中につき私どもで負担させて頂きます。御社はほぼ実費だけでアマゾンで販売できます。私共から見て売上が立たないと利益が出なくなっており、完全成功報酬制です。御社と同じ視点で、一緒に売上を伸ばして行こうと思っております。

契約期間は 6 ヶ月ないし 1 年。契約期間は、ご契約時からとなります。実際の商品販売は、商品をアメリカで受け取らせて頂いてから 1 週間以内となります。

販売価格

販売価格の設定は弊社で行います。貴社からは、弊社への卸価格（貴社の利益、アメリカまでの送料を含めた形でご提示ください）をご連絡頂きます。弊社では、その卸価格をもとに、アメリカ国内送料やその他を考慮して、販売価格を決めさせて頂きます。アマゾンへお支払いする販売手数料は商品のカテゴリーより変動しますが、弊社の販売価格設定は、卸価格ｘ２＋アメリカ国内送料となっております。

売り上げ報告

毎月月末締め、翌月 15 日までにご報告いたします。

売り上げに対してのお支払い

このプランは御社より商品をお預かりし、Amazon.com で売れた分に対して卸値でお支払いする委託取引になります。売り上げは毎月月末に締めさせていただき翌々月の 10 日払いとさせていただきます。例：5 月 15 日に販売された商品の代金については、5 月 31 日締めで、7 月 10 日に貴社のご指定の銀行口座にお振込み致します。振込みにかかる銀行手数料は貴社負担となります。

ご契約解約について

ご契約解約については、ご契約期間が終了する 30 日前までにご解約手続きをお願い致します。弊社にて保管管理させて頂いております在庫については、貴社のご負担にて、日本までご返却させて頂くか、ご希望により廃棄(廃棄料金がかかります)させて頂きます。

卸サービス

アマゾンマーケットプレイスで、アメリカでの販売の可能性があると判断され、弊社卸代行サービスにご興味をお持ち頂き、サービスの移行をご希望される場合は、別途に提案書を作成させて頂きます。

実例

例 1：日本上代 2,000 円（卸値 1,200 円）のサンダルを 100 足（10 型 X10 足）半年で販売した場合

御社にかかる経費―商品登録料 2500 円 X10 型＋米国への輸入経費約 1,200 円 x100 足 x15%=約 43,000 円

御社の売上(半年で消化率 100%として)―1,200 円 x100 足=120,000 円

例 2：日本上代 5,000 円（卸値 3,000 円）のバッグを 1,000 点（100 型 X10 点）半年で販売した場合

御社にかかる経費―商品登録料 2,500 円 X100 型＋米国への輸入経費約 3,000 円 x1,000 点 x15%=約 70 万円

御社の売上(半年で消化率 100%として)―3,000 円 x1,000 点=3,000,000 円

上記の様な試算をして頂き、御社にも十分利益が出るように卸値を調整して頂く事ももちろん可能です。

現在弊社で販売検討している商品例

日本製包丁

南部鉄器

アニメフィギュア

プラモデル

機能文房具

和小物

扇子

日本的なお香

※１　無料範囲はＡ４枚まで。取扱説明書がそれ以上になる場合は別途お見積もりをご提示します。

※２　商品アップが完了しても商品が弊社に届かない限り販売ができません。その場合商品はアップされていますが、在庫ゼロという状況になりますので、ご契約終了後は出来るだけ早く商品をご発送ください。

※３　小口で商品をお送り頂く場合は通関が必要でない場合もあります。ただ通関費用、関税がかかった場合は、弊社にてお立替させて頂く場合もあります。その際は、別途実費をご請求させて頂きます。

米国提携先：
O.O.W.T.S Corporation
386 Beech Ave Suite B1
Torrance Ca 90501 USA

米国提携先はきめ細やかな対応が可能なロサンゼルスの日系企業です。

日本のバッグ・時計ブランドの米国市場進出サポートの実績があります。

本プランご連絡先

Kolors カラーズ 代表 石井 大輔

150-0021 東京都渋谷区恵比寿西 1-4-10-301

TEL: 080-6306-2223 Mail:dai@kolors.biz